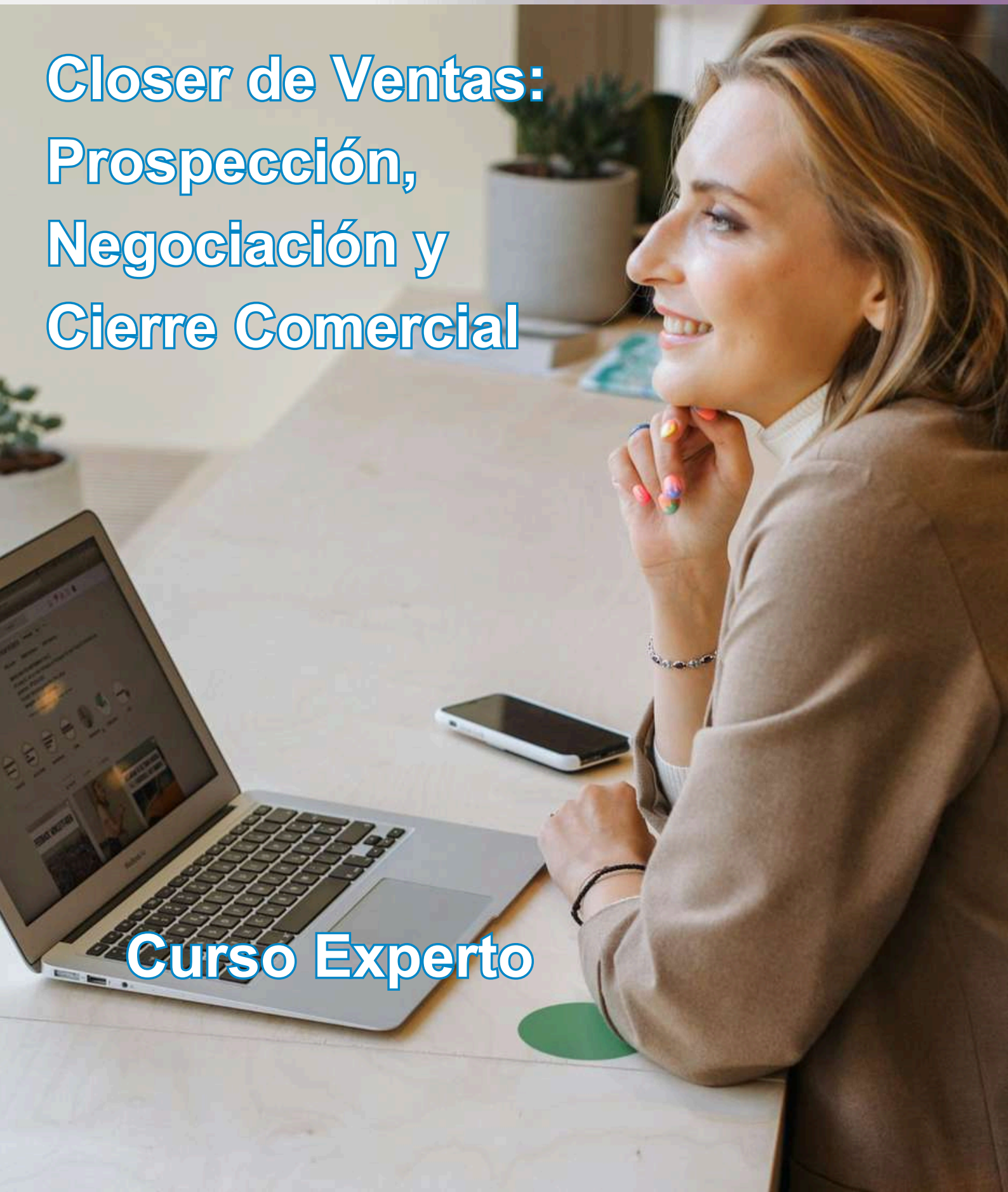


Closer de Ventas: Prospección, Negociación y Cierre Comercial

Curso Experto



Índice

1 | Conoce
Ceifor Estudios

2 | Alianzas y
Acreditaciones

3 | ¿Por qué
Ceifor Estudios?

4 | Programa
Formativo

5 | Temario

6 | Contactos



Ceifor Estudios

Somos una empresa dedicada a la enseñanza, con una amplia experiencia en el área de la formación y el aprendizaje continuo, que también elabora material didáctico propio.

Ofrecemos programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno. Nuestro espectro de actuación abarca idiomas, formación para el empleo, formación para el desarrollo, apoyo al estudio y preparación para oposiciones estatales, autonómicas y locales. Además, preparamos contenidos educativos para empresas, tanto en papel como en formato interactivo.

Nuestro sistema e-Learning, basado las últimas tecnologías, te permitirá aprender sin desplazarte de casa y con gran flexibilidad horaria para que seas tú quien decida en qué momento del día estudiar. Prestamos seguimiento personalizado a cada alumno, de manera que siempre tendrás a disposición un tutor que evaluará tus progresos y te asesorará si deseas profundizar en los contenidos. Todo ello garantizará que adquieras una experiencia de aprendizaje única.

Nuestro equipo humano está compuesto por especialistas que te guiarán en tu formación teórica y práctica, personal informático que trabaja para adaptarse a las últimas tecnologías del mundo de la enseñanza, profesores que guiarán tu aprendizaje en tu día a día y pedagogos que te orientarán hacia tu futuro.

Más de
6000
nuevos alumnos
cada año

Hasta un
70%
de los alumnos se queda
trabajando después de
prácticas

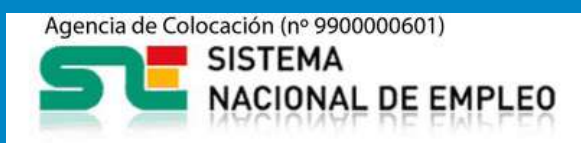
Más de
20000
ofertas de empleo en los
últimos años

Más de
3000
Convenios de
colaboración activos



Alianzas y acreditaciones

- **2017 - Premio a la Excelencia Educativa**
 Centro de formación CEIFORESTUDIOS, hasido galardonado con el Premio a la Excelencia Educativa 2017.
- **2004 - Premio a la Excelencia Educativa**
 Centro de formación CEIFORESTUDIOS, hasido galardonado con el Premio a la Excelencia Educativa 2004.



Centro Colaborador e inscrito de la Junta de Andalucía con número de registro 4372 en el Registro de Centros y Entidades Colaboradoras de Formación Profesional para el Empleo del Servicio Andaluz de Empleo de la Consejería de Empleo con número de Centro 44106 dentro de dicho Registro.



Nuestra Metodología



Formación Online

Puedes ingresar al aula desde cualquier ubicación.



Contenido E-learning

Contenido interactivo y actualizado Ideal para el aprendizaje a distancia



Tutores

Contarás con tutores que te acompañarán en el proceso de aprendizaje.



Didactico

Contenido atractivo e innovador para facilitar el aprendizaje Online



Evaluación Continua

Podrás valorar tu aprendizaje al finalizar cada asignatura



Flexible

Estudia a tu ritmo con programas de formación de alta calidad.



¿Por qué Ceifor Estudios?

Bienvenidos al emocionante mundo de CEIFOR ESTUDIOS.

El Curso **Experto Closer de Ventas: Prospección, Negociación y Cierre Comercial**, está diseñado para que el alumno adquiera las competencias fundamentales en seguridad, movilidad del paciente y asistencia sanitaria inicial. En un sector donde la rapidez y la precisión son vitales, este ciclo te prepara para ser la primera línea de respuesta. Estudiar con nosotros te ofrece ventajas competitivas gracias a nuestro enfoque orientado al mundo laboral:

- **Preparación Integral:** Aprenderás no solo la parte técnica y médica, sino también la gestión logística y el apoyo psicológico necesario para afrontar situaciones de crisis.
- **Enfoque Práctico:** El programa está estructurado para que comprendas el funcionamiento de una ambulancia y los centros de coordinación de urgencias desde el primer día.
- **Flexibilidad Total:** Gracias a nuestra plataforma online, puedes compatibilizar tus estudios con tu vida personal, contando siempre con materiales interactivos de alta calidad.
- **Actualización Constante:** Los protocolos de soporte vital evolucionan rápido; por ello, nuestros contenidos se revisan periódicamente para asegurar que aprendas las técnicas más eficaces.

A través de esta formación, no solo obtendrás un título, sino que desarrollarás la templanza necesaria para actuar en situaciones críticas, convirtiéndote en un profesional esencial para el sistema sanitario.



Programa formativo

Requisitos de acceso y a quién va destinado

No se requieren conocimientos previos avanzados en ventas, aunque sí es recomendable tener interés en el área comercial, la comunicación persuasiva y la relación con clientes

Este curso está dirigido a:

- Personas que desean iniciarse en el mundo de las ventas y desarrollar una base comercial sólida.
- Comerciales, asesores o ejecutivos de ventas que buscan mejorar su proceso de cierre.
- Emprendedores que necesitan vender sus propios productos o servicios con mayor seguridad.
- Profesionales que trabajan con clientes y quieren aprender a presentar ofertas, defender precios y gestionar objeciones.
- Personas interesadas en desempeñarse como closer de ventas, especialmente en contextos de venta consultiva, servicios, formación, productos digitales o negocios de alto valor

Objetivos

Al finalizar el curso, serás capaz de:

- Comprender el rol del closer de ventas y la importancia de la mentalidad comercial.
- Desarrollar hábitos de disciplina, productividad y preparación para mejorar tu desempeño comercial.
- Entender cómo piensa, percibe y decide un cliente durante un proceso de compra.
- Aplicar principios de persuasión y neuroventa de manera estratégica.
- Construir una oferta más atractiva y comunicar su valor con mayor claridad.
- Defender el precio sin caer en descuentos innecesarios o argumentos débiles.
- Realizar acciones de prospección comercial con mayor estructura.
- Preparar y conducir reuniones comerciales de forma más efectiva.
- Identificar y gestionar objeciones habituales durante una venta.
- Aplicar técnicas de negociación para avanzar en conversaciones complejas.
- Utilizar diferentes métodos de cierre según el tipo de cliente y situación comercial.
- Dar seguimiento comercial de forma profesional para aumentar las posibilidades de conversión.



Programa formativo

Salidas profesionales

Este curso puede aportar valor a perfiles orientados al área comercial, ventas y desarrollo de negocio.

Algunas posibles salidas o aplicaciones profesionales son:

- Closer de ventas.
- Asesor comercial.
- Ejecutivo de ventas.
- Representante comercial.
- Consultor comercial.
- SDR o BDR en equipos de ventas.
- Especialista en prospección comercial.
- Gestor de clientes.
- Comercial para servicios, formación, productos digitales o negocios de alto valor.
- Emprendedor o profesional independiente que necesita vender sus propios servicios.



Temario

01 Base del closer

Identidad, disciplina y preparación:

Se abordan los fundamentos personales y profesionales del perfil comercial: mentalidad, productividad y hábitos clave para desempeñarse con mayor constancia y enfoque.

02 Cómo piensa y decide el cliente

Introducción a la neuroventa, los principios de persuasión de Cialdini y otras leyes y técnicas persuasivas aplicadas al proceso comercial.

03 Construcción de valor antes de vender

Trabajo sobre la creación de una oferta atractiva, la percepción del valor y la defensa estratégica del precio.

04 Activación comercial y avance de la venta

Desarrollo de habilidades para prospeccionar, preparar reuniones comerciales y llevar la venta a la acción con mayor estructura.


05 Gestión de resistencia y tensión comercial

Herramientas para gestionar objeciones, tratar con clientes difíciles y aplicar principios de negociación durante el proceso de venta.

06 Conversión y consolidación

Técnicas de cierre, tipos de cierre comercial y seguimiento posterior para consolidar oportunidades y mejorar la conversión.



A background image showing two men in business attire shaking hands over a table. On the table, there are papers, a pen, and a white coffee cup on a saucer. The scene is set in a modern office environment with large windows in the background.

**Closer de Ventas
Prospección,
Negociación y Cierre
Comercial**

**Más información:
www.ceiforestudios.com**